

AUDYT I POMOC WE WDROŻENIU

Od diagnozy do działania.

Sprawdzamy e-commerce, jakość strony i procesy. Ustalamy priorytety, pomagamy wdrożyć uzgodnione zmiany i weryfikujemy ich efekt.

[Porozmawiajmy o współpracy ↗](#)

ECOMLABSTUDIO / LABORATORIUM E-BIZNESU

01



Sprzedaż i klient

Sklep, karta produktu i droga do zakupu.

02



Jakość strony

Techniczne SEO, wydajność i dostępność.

03



Procesy i AI

Przepływ informacji, obsługa i automatyzacja.

Jednorazowy projekt lub dłuższa współpraca. Pracujemy bezpośrednio albo wspólnie z Waszym IT i marketingiem.



Pierwsza rozmowa

30 minut · bezpłatnie

01 / SPRZEDAŻ I KLIENT

Gdzie klient traci powód, żeby kupić?

Dobieramy rodzaj pracy do problemu: konkretnego miejsca w sklepie, procedur firmy lub całej ścieżki klienta.

Audyt konwersji sklepu

🕒 2-3 tygodnie

Ruch w sklepie nie przekłada się na zamówienia.

ZAKRES

Analizujemy drogę do zakupu: kategorię, kartę produktu, koszyk, checkout, dostawę i płatności. Zestawiamy dane GA4 z panelem sklepu; sprawdzamy mobile i wolne łącze.

CO OTRZYMUJECIE

Lista poprawek według spodziewanego efektu i nakładu pracy. Przy zmianach: co, dlaczego, kto i jak sprawdzić rezultat.

Punkt wyjścia: wdrożona analityka i minimum 3 miesiące danych. Czas liczony od przekazania dostępów.

Audyt klientocentryczności

🕒 2-3 tygodnie

Klient musi dopasowywać się do procedur firmy.

ZAKRES

Mapujemy kontakt przed zakupem, w jego trakcie i po nim. Sprawdzamy bariery klienta oraz spójność komunikacji między działami.

CO OTRZYMUJECIE

Opinia ekspercka o rozbieżnościach między założeniami firmy a doświadczeniem klienta. Rekomendacja pierwszych zmian.

Projektowanie ścieżki zakupowej end-to-end

🕒 3-4 tygodnie

Poprawiacie pojedyncze elementy, ale problem pozostaje między etapami.

ZAKRES

Łączymy pierwszy kontakt, rozważanie, zakup, obsługę i retencję. Projektujemy ścieżkę docelową wraz z odpowiedzialnością i pomiarem.

CO OTRZYMUJECIE

Mapa ścieżki, punkty krytyczne oraz plan wdrożenia. Zmiany uporządkowane według priorytetu, z właścicielami i miarami.

Nie każdy problem zaczyna się w sklepie.

Czasem zmiany wymagają narzędzia, sposobu pracy albo decyzji o tym, gdzie firma chce się rozwijać.



AI i obsługa klienta

Wdrażamy generatywną AI oraz porządkujemy standardy odpowiedzi i eskalacji. Rozwiązania testujemy na zadaniach zespołu.

Rezultat: Narzędzia AI, wspólne zasady i dokumentacja.

GenAI: 4–6 tyg. · obsługa: 3–5 tyg.



SEO, wydajność i dostępność

Sprawdzamy uzgodnione obszary jakości strony. Łączymy ustalenia z audytu z priorytetami i pomocą we wdrożeniu zmian.

Rezultat: Ustalenia, plan zmian i sposób weryfikacji.

Zakres i termin do ustalenia



Strategia rozwoju i model biznesowy

Analizujemy model biznesowy, propozycję wartości i dopasowanie oferty do odbiorców. Oceniamy kierunki rozwoju przed decyzją o nowym segmencie lub kanale.

Rezultat: Rekomendacja kierunku wraz z uzasadnieniem dla decydentów.

Orientacyjnie 4–6 tygodni



Strategia kanałów sprzedaży

Sprawdzamy marżę według kanałów i grup produktów po uwzględnieniu kosztów. Określamy role kanałów, asortyment i kierunek dalszych działań.

Rezultat: Decyzja, co i gdzie sprzedawać, z harmonogramem zmian.

Orientacyjnie 3–4 tygodnie



Procesy i automatyzacja: zakres dobieramy do sytuacji firmy i możliwości systemów. Szczegóły trzech ścieżek AI znajdziesz w osobnym materiale „AI i obsługa klienta”.

03 / STAŁE WSPARCIE

Ktoś, kto zna firmę. W ustalonym wymiarze godzin.

Regularne konsultacje, praca nad e-commerce lub wsparcie strategiczne.

01 / KONSULTACJE

Doradca

1 400 zł

netto / miesiąc

4 h / miesiąc

Czas reakcji

48 godzin

Rytm współpracy

2 spotkania miesięcznie

- Konsultacje lub praca nad tematem.
- Notatki z ustaleń.
- Biblioteka promptów i materiałów.

02 / POLECANY

Ecommerce Manager na godziny

2 900 zł

netto / miesiąc

10 h / miesiąc

Czas reakcji

24 godziny

Rytm współpracy

Spotkania co tydzień

- Zakres Doradcy.
- Decyzje o narzędziach i priorytetach.
- Krótkie wdrożenia i prototypy.
- Miesięczny przegląd wyników.

03 / STRATEGIA

Partner strategiczny

5 400 zł

netto / miesiąc

20 h / miesiąc

Czas reakcji

Ten sam dzień roboczy

Rytm współpracy

Elastycznie + spotkania zarządu

- Zakres Managera.
- Udział w decyzjach zarządu.
- Odpowiedzialność strategiczna za e-commerce / digital.
- Interwencje ad hoc.

Warunki abonamentu

- ✓ Minimalny okres umowy: 3 miesiące.
- ✓ Miesięczny okres wypowiedzenia.
- ✓ Niewykorzystane godziny nie przechodzą na kolejny miesiąc.
- ✓ Zmiana poziomu z miesięcznym wyprzedzeniem.



Potrzebujesz tylko jednego etapu? Audyt, wdrożenie lub wsparcie godzinowe ustalamy również osobno. Stawkę, zakres i limit godzin potwierdzamy przed rozpoczęciem.

04 / OD ROZMOWY DO WERYFIKACJI

Najpierw wspólny cel. Potem konkretna praca.

Uzgadniamy zakres, sposób pracy i warunki realizacji przed rozpoczęciem projektu.

01 Cel i analiza

Ustalamy problem, dostępne dane oraz obszary do sprawdzenia.

02 Priorytety i plan

Porządkujemy ustalenia i uzgadniamy kolejność oraz zakres zmian.

03 Uzgodnione wdrożenie

Wprowadzamy zmiany bezpośrednio albo z Waszym IT i marketingiem.

04 Weryfikacja i przekazanie

Sprawdzamy efekt i przekazujemy ustalenia do dalszej pracy.

CO OTRZYMUJECIE

Plan, nie samą diagnozę.

Ustalenia z audytu, listę priorytetów, uzgodniony zakres i sposób sprawdzenia efektu.

ZAKRES I WYCENA

Cenę potwierdzamy po rozmowie. Realizacja zależy od dostępów, możliwości technicznych i budżetu.

Prace po audycie mogą stanowić osobny etap, wsparcie godzinowe lub abonament.



Pracujesz
bezpośrednio z nami.

dr Konrad Liszczyk

E-commerce, procesy, badania

Maciej Zmitrukiewicz

Produkty cyfrowe, AI, jakość stron

NASTĘPNY KROK

Opisz, co dziś hamuje Waszą firmę.

Bezpłatna rozmowa: 30 minut.
Wrocław i zdalnie w całej Polsce.

Umów rozmowę



ecomlabstudio@gmail.com +48 882 762 867



Formularz kontaktowy

Materiał informacyjny, nie indywidualna oferta cenowa. Zakres i warunki współpracy potwierdzamy przed rozpoczęciem. Opracowano na podstawie materiałów EcomLabStudio oraz [strony oferty](#). Aktualizacja: 13.09.2026.